

新春走基层

把文化家底变成振兴底气

——广平镇探索文化赋能发展新路径

■ 本报记者 张目伦  
本报通讯员 滕晓静

春节假期,漫步在东昌府区广平镇,时光的厚重感扑面而来。新出土的龙山文化陶片,诉说着四五千年前的先民故事;不远处,清康熙年间所立的“重丘”碑,默默印证着春秋诸侯在此会盟的往事;而张家楼抗日英雄纪念馆墙壁上的弹痕与照片,又将人拉回那段烽火连天的红色岁月。这里历史深厚,却也一度沉寂。如何让沉睡的文化资源“活”起来,转化为驱动发展的硬实力?一项名为“文化提振十策”的系统工程,在这片土地上全面铺开。

从“软实力”到“硬支撑”的破题

“核心是让无形的文化,变成可衡量、可落地、可惠及全镇的发展动能。”

广平镇党委书记王俏道出了初衷。这绝非一句口号。2025年,广平镇党委将“文化提振十策”确立为核心工作,由书记、镇长统筹抓,科级干部及职能部门专项抓,形成周调度、月总结的推进机制。

一场对文化家底的“大摸底”率先启动。工作人员钻档案、查族谱、勘古迹,开展寻古书、寻古迹、寻古谱活动。目前已收集古书7本、家谱15本,初步完成《巍巍广平五千年》初稿及村志编撰,尘封的历史被逐一擦亮。

“八景九品”点染古今融合新画卷

摸清家底后,该如何“变现”?广平镇给出了“文旅融合”的生动注解。

当地打造的“八景胜境”,并非简单罗列景点,而是对自然与人文精华的提炼与升华。从见证春秋会盟的重丘遗址公园,到铭记334位烈士的张家楼英

雄纪念馆;从抗战指挥部所在的“五桐抱井”,到聊城首个国有林场“广平林场”;从龙山文化延续至汉的梁庄遗址,到将星闪耀的“英雄岭”;从流淌着无数传说的漯河故道,到文脉绵延的“古寨书院”……八景如珍珠串联,勾勒出广平独一无二文化旅游廊道。

文化赋能产业,“九品”脱颖而出。广平镇打破笼统归类,精细梳理出九大类本土好物:非遗手工编织、颜庄手工豆腐皮、马家糟鱼、华宝肉鸽、张家楼石磨面粉……这些带着泥土芬芳与匠人温度的“广平好物”,正通过品牌包装,走向更广阔的市场。

构建“文化+”多元发展格局

振兴的关键在于人。广平镇创新机制,让干部群众从“旁观者”变为“主人翁”。推出七彩宣传方式,将红、橙、黄、绿、青、蓝、紫七色分别对应党建、治

理、经济、生态、创新、法治、文化七大主题,通过短视频、主题宣讲等多元方式,让政策与故事“飞入寻常百姓家”。

如今,成效已悄然显现。古寨书院里书声琅琅,重丘文化广场上演舞步欢快;林场湿地鸟鸣啾啾,英雄岭前松柏常青。群众在参与文化资源梳理、产业发展中找到了增收新路,“文化+”的多元发展格局正在形成。

“这只是第一步。”广平镇党委副书记王宗峰表示,该镇将建立常态化评估机制,邀请群众和专家“打分”,动态优化“十策”,并深化文化与产业、民生、治理的融合场景。

从深挖历史根脉到赋能当代发展,广平镇正以“十策”为笔,饱蘸文化浓墨,在乡村振兴的画卷上,绘就一幅既有厚重内涵、又有亮丽色彩的崭新图景。



乡情速递

魏庄镇

探索“联农带农”共富新路

本报讯(记者 张目伦 通讯员 牛彦国)2月24日,在位于莘县魏庄镇的山东青禾农业发展有限公司智能化育苗车间里,工人们正有条不紊地进行嫁接、喷灌、移栽。这个占地200亩的高标准智能温室项目,已建成19座日光温室、3座智能联栋温室、10座水肥一体化拱棚、滚筒式苗床、智能航喷、精准点种机等设备一应俱全。

近年来,魏庄镇发挥党支部“头雁领航”作用,推动成立多家果蔬合作社,整合土地、资金与资源,逐步打破“单打独斗”的传统种植模式,实现了村集体经济与村民收入“双增收”。青禾农业以市场化手段激活土地价值,成为“联农带农”的典范。

“我们不仅带动了150多人就业,还连续5年免费为周边农户提供种植技术、病虫害防治、产品销售一条龙服务,辐射群众近万人。”青禾农业总经理李树青语气坚定而自豪。截至目前,高标准智能温室项目累计实现收益115万元。

如今,魏庄镇已聚集育苗企业90余家,年育苗量超10亿株,设施农业大棚达43000亩,年产量3.6亿公斤。冰激凌甜瓜、网纹蜜瓜、小糖丸西瓜等新品种深受市场欢迎,“三品一标”认证农产品达20余个,品牌影响力和市场竞争力持续增强。

北城街道

特色养殖助农增收

本报讯(记者 刘晓伟 通讯员 蒋佳莹)曾经是山林间的精灵,如今成为带动一方增收的“招财鹿”。在开发区北城街道,梅花鹿养殖正从单一养殖向全产业链转型,为乡村振兴蹚出一条特色新路。

2月24日,北城街道的梅花鹿养殖场内,120余头梅花鹿或悠闲踱步,或低头进食。负责人马建波正忙着用玉米秸秆喂鹿群,动作娴熟。他介绍,梅花鹿适应性强,以玉米秸秆、花生秧等粗饲料为主,饲养成本相对可控,为规模化养殖奠定了基础。

马建波算了一笔账:“鹿茸每年5月开割,到8月能收两茬,品质好的鹿茸每斤能卖到2000元左右。”但他不满足于只做初级产品提供者,主动延伸产业链条,开发出鹿茸血酒、精分割鹿肉等产品,并在城区开设了专卖店,形成“养殖场生产+门店销售”模式。如今,养殖场加上门店销售,年效益达120万元,比单纯养殖翻了好几倍。

马建波计划通过“统一指导、回收包销”等方式,带动周边农户利用庭院发展梅花鹿养殖,让这一特色产业惠及更多乡亲。

养殖场的壮大离不开政府扶持。北城街道在了解到马建波场地受限的困难后,主动对接服务,协助完成新场地选址和手续办理,为产业升级扫清障碍。

万善镇

推动“产业+能源”协同发展

本报讯(记者 任焕珍 通讯员 周夫豪)“学习了吊蔓关键技术,对提升今年西瓜的产量和品质信心更足了。”2月22日,在冠县万善镇善品鲜丰农业示范园的西瓜大棚里,瓜农宋春改一边查看瓜苗长势,一边欣喜地告诉记者。连日来,当地农技专家深入田间地头,将科学种植技术送到瓜农手中,为西瓜丰产增收打下坚实基础。

近年来,万善镇以技术驱动特色产业发展,依托“衔接乡村振兴推进区”项目,建成32座高效日光温室大棚、1座高标准育苗棚和1个农产品分拣包装车间,采用“瓜菜瓜”轮作模式,实现大棚高效循环利用。

在特色农业蓬勃发展的同时,万善镇积极向绿色能源领域拓展。目前,全镇共有两个风力发电项目,总计安装53台6.25兆瓦风电机组。其中,中电冠县项目首批20台风机已于2025年12月并网发电,万善镇境内15台,每年可提供约2.55亿千瓦时绿色电能。镇政府全程参与选址论证,高效推进征地补偿、场地清障,为项目建设创造稳定环境。

此外,占地2400亩的华博农业科技有限公司70兆瓦光伏发电项目年发电约1亿千瓦时。全镇新能源项目全部投运后,年发电总量将超过10亿千瓦时,为区域能源结构转型与绿色发展提供坚实支撑。

万善镇以农业升级与新能源产业协同并进为主线,在高质量发展道路上迈出坚实步伐,为乡村振兴注入强劲动能。



推技术保丰产

2月25日,在茌平区冯官屯镇马头王村田地里,农技人员指导农民根据苗情科学管护小麦。

连日来,茌平区持续开展小麦春季生产“农技壮苗”行动,组织160余名农技人员,深入田间地头开展苗情考察和农技指导,因地因时因苗制宜,引导农户落实镇压划锄、肥水运筹、病虫害防控、防灾抗灾等关键措施,助力小麦苗情转化升级,为夏粮稳产丰收夯实基础。

■ 马红坤

冠县“田保姆”护航春耕

本报讯(记者 白文斌)春节刚过,鲁西大地寒意未消,广袤的麦田里却已涌动起春耕备耕的热潮。在冠县,一场围绕农资与服务的“春风行动”悄然展开,将实惠与便利送到了千家万户的田间地头。

“往年这时候,为买化肥农药,得骑着三轮车跑好几个地方,比价格、看质量。”2月20日,桑阿镇李家庄村农户宋占峰在村内的综合服务社购买了一批化肥,“现在好了,供销社直接从厂里发货,价格透明便宜,质量有保障,真省心!”冠县供销社通过提前走访全县18个乡镇,精准摸排需求,以合作社为单位统一统计,依托村级综合服务社,搭建起直达农户的供应网络。宋占峰算了一笔账,每吨农资能节省约200元。这背后,是供销社推动网络下沉、服务前移,真正变身成为村民家门口的“放心农资柜”。

为彻底打通为农服务的“最后一米”,冠县以鲁供农服鲁西公司、民丰公司为支点,着力打造“一点多能、一网多用”的农业综合服务平台。这意味着,农民在这里不仅能买到平价优质的种子、化肥、农药,更享受到测土配方施肥、农机具租赁、病虫害统防统治等一系列“田保姆”式的服务。

原有的供销社服务体系正在实现从单纯“卖产品”向深度“卖服务”的转型升级,为现代农业注入新动能。围绕打造“鲁西大粮仓”的战略目标,冠县将农资保供稳价作为核心使命。冠县农业农村局党组书记、局长薛涛介绍,通过“淡储旺供”机制,目前已足额落实种子1560吨、化肥1.85万

吨、农药500吨、农膜842吨,确保农民“买得到、买得省”。与此同时,全县30余名农技人员分片包干,深入乡村,开展田间技术指导,推广科学施用方法,确保农资“用得对、增效益”,为夏粮丰收夯实基础。

一年之计在于春。冠县通过构建集“保供、稳价、优服、强链”于一体的综合服务体系,不仅稳住了农民的种植成本,更稳住了增收的信心,在广阔的田野上绘就了一幅服务直达、生机盎然的春耕新图景。

吨、农药500吨、农膜842吨,确保农民“买得到、买得省”。与此同时,全县30余名农技人员分片包干,深入乡村,开展田间技术指导,推广科学施用方法,确保农资“用得对、增效益”,为夏粮丰收夯实基础。

一年之计在于春。冠县通过构建集“保供、稳价、优服、强链”于一体的综合服务体系,不仅稳住了农民的种植成本,更稳住了增收的信心,在广阔的田野上绘就了一幅服务直达、生机盎然的春耕新图景。

马年年味浓 好物销售旺

“聊·胜一筹!”系列产品春节热销

本报讯(文/图 史守侠 潘东昊 侯金换)随着马年春节消费市场全面升温,我市区域公用品牌“聊·胜一筹!”系列优质产品迎来销售高峰。从城区商超到乡镇集市,从线下门店到线上直播间,品牌旗下各类特色农产品、精品礼盒、风味美食持续走俏,销量节节攀升,成为今年春节年货市场上辨识度最高、口碑过硬、竞争力强的主流选择,用实实在在的畅销成绩,书写了区域公用品牌赋能产业、惠及民生的生动篇章。

作为聊城农产品的金字招牌,“聊·胜一筹!”整合莘县蔬菜、东昌府魏氏熏鸡、茌平圆铃大枣、东阿阿胶制品、冠县灵芝、正信调味品、恒昌香油等县域特色好物,形成“公用品牌+特色单品+精品礼盒”矩阵,覆盖生鲜食材、健康食品、调味粮油、年货礼盒全场景,精准匹配团圆宴、礼赠亲友、居家囤货等多元需求。节日消费数据显示,今年春节期间,“聊·胜一筹!”系列产品

整体销量同比实现大幅增长,其中,精品礼盒、熟食酒水、滋补养生类产品涨幅最为明显。魏氏熏鸡、驴肉制品、灵芝酒、香油麻汁、果蔬礼盒等传统爆款持续热销。不少经销商表示,今年“聊·胜一筹!”产品上架即热销,回购率高、口碑传播快,充分展现出区域公用品牌强大的市场号召力。

为进一步繁荣节日消费市场,释放新春消费潜力,丰富全市人民的年货选购渠道,春节前,我市精心策划、统筹组织,举办“聊·胜一筹!”相关展销活动,通过搭建优质农产品展销平台、整合线上线下消费场景,推出惠民让利促销举措,全面营造喜庆祥和、热闹红火的节日消费氛围,切实满足广大市民一站式、高品质、多样化的年货采购需求,以品牌好物激活节日市场,以优质供给刺激消费升级,为春节消费市场持续回暖向好注入强劲动力。春节前夕,“聊·胜一筹!”旗下全品类精致农产品参加北京年货节,在聊城市



市民选购阿胶制品

人民广场举办“聊·胜一筹!”年货大集,同时开展精品馆展销、直播专场等活动,线下门店与商超专区陈列醒目,线上平台开通年货直达通道。前来选购的市民纷纷表示,“聊·胜一筹!”已经成为大家心中放心、地道、实

惠的代名词。无论是自家过年餐桌,还是走亲访友送礼,选择“聊·胜一筹!”产品,既吃得安心健康,又能感受到浓郁的家乡味道。越来越多的消费者从认可产品到认可品牌,再到主动传播推荐,形成了良性循环的消费生态。

近年来,我市持续加大对“聊·胜一筹!”区域公用品牌的培育、推广与保护力度,通过全域资源整合、全链条标准引领、全方位渠道拓展、全媒体宣传赋能,持续提升品牌影响力与市场竞争力,推动一大批聊城优质农产品从小规模生产走向全国大市场,从地方特色产品成长为享誉内外的知名品牌,有效实现了农业提质增效、农民稳定增收、农村全面发展。

此次春节消费市场的火热表现,既是品牌强农、市场赋能的生动实践,也充分彰显出我市本地优质农产品正加快从“好产品”向“好品牌”深度转化的强劲态势。依托黄

河与运河两河交汇孕育的沃土优势,“聊·胜一筹!”始终坚持以节造势、以质取胜,不断创新销售模式、拓宽销售渠道,丰富产品形态,在全面激活春节消费市场潜力的同时,有力带动农户增收致富与农业产业提档升级,为全面推进乡村振兴、加快农业农村现代化注入源源不断的强劲动能。

随着新春消费市场持续升温,“聊·胜一筹!”系列产品全力保障市场供应,提升服务品质,把地道聊城好味送往千家万户,让本土优质好物在新春消费市场持续绽放光彩,赢得口碑。今后,“聊·胜一筹!”将继续坚守品质初心,不断丰富产品品类,优化消费体验,拓展销售市场,以更优质的产品、更完善的服务、更响亮的品牌,满足广大消费者日益升级的需求,让聊城好产品走进千家万户,让“聊·胜一筹!”品牌在全国市场绽放更加耀眼的光芒,为全面推进乡村振兴、加快建设农业强市贡献更大力量。